



## Entrevista a Edyta Romanowska, Vice-presidenta y Sales&Marketing de SeeUSATours

Edyta Romanowska, una joven ejecutiva, con mucha experiencia en el turismo y que comenzó en España en Air Europa, en Marketing y ventas. Ya su primer trabajo fue abrir los mercados de Oeste y Europa, Polonia, Austria, y luego fue responsable de Air Europa, siempre operando desde Palma de Mallorca. Ahora comienza un nuevo reto como vicepresidenta de SeeUSATour en Nueva York

### ¿Qué es SeeUSATours?

Nosotros somos un Tour Operador receptivo especializado en Estados Unidos, damos servicios turísticos, hoteles, transportes, en las principales ciudades de aquel país. Nuestros puntos fuertes son el mercado español. Los servicios siempre los damos en la lengua española. Cada turista que viene de España es recibido por nuestro personal y se le da lo que necesite en el país.

### ¿Cuál es vuestro objetivo?

Realmente llegamos a nuestros clientes principales que son las mayoristas españolas más fuertes que tienen sus paquetes utilizando nuestros servicios. Nosotros les ayudamos a crear producto y les damos el servicio con nuestras propias, transportes, guías, hoteles, todos los servicios que van a necesitar los mayoristas para sus clientes en Estados Unidos. Empezamos a trabajar con mayoristas, con los paquetes cerrados pero como en EE.UU. para los congresos se empiezan a crear su propio viaje a medida, hemos descubierto que todavía podemos trabajar para minoristas, por eso también ofrecemos nuestros servicios a los minoristas

### ¿Cuándo fue creada SeeUSATours?

La empresa fue creada hace varios años, se creó a base de operaciones típicas de tour operadores, antes teníamos vuelos directos, después del año 2001, cuando paso lo de las Torres Gemelas hubo una caída muy grande de lo que es el tráfico turístico español a EE.UU. y fue un momento difícil, ya superado, ahora mismo te puedo decir

que la mayoría de los mayoristas españoles trabajan con nosotros e igualmente minoristas, a través de cuatro oficinas

### ¿Dónde están situadas?

La oficina central en Nueva York, en el corazón de Manhattan y las otras tres oficinas en la Costa Oeste, en Los Ángeles, San Francisco, realmente es el único tour operador receptivo que tiene oficinas propias en ambas costa de Estados Unidos.

### ¿Cuál es el objetivo de montar oficina en España, que es para los contactos con los tour operadores mayoristas y minoristas, es para hacer vosotros paquetes directos desde España?

Nuestra oficina en España es apoyo comercial para nuestros clientes mayoristas y minoristas mayormente por la diferencia horaria, por la distancia, por el coste de las llamadas. El contacto con el cliente en la lejanía se perdería un poco, y así nosotros queremos dar la sensación de cercanía, tanto para los clientes individuales o para los grupos. De esta forma el cliente nuestro, la agencia o el tour operador, tienen respuesta inme-

diata y si necesita conocernos, desde EE.UU. esta muy lejos y aquí estamos a una hora de cualquier lugar de España, por eso tenemos una comunicación con ellos fluida a cualquier hora..

### ¿Cómo ves el turismo español hacia Estados Unidos?

Bueno cada día observamos un incremento enorme del tráfico desde España a Estados Unidos. En los últimos años se ha incrementado el 50 %, aquí tenemos obviamente varias causas, me gustaría pensar que por la causa comercial, que tenemos buena oferta y buen producto, pero claramente el cambio del dólar es muy atractivo y siempre el español se ha sentido muy atraído por este país y sobre todo cada vez el español busca destinos que no conocía y le parecían muy lejanos y ahora con la oferta de vuelos y paquetes, con compañías españolas ya la barrera del idioma ha desaparecido.

### ¿Qué volumen de clientes tuvieron el pasado año?

Aquí en la Costa Este el pasado año unos 30.000 pasajeros y en la Costa Oeste muy parecido, o sea estamos hablando de unas buenos volúmenes, cosa que hace tres años solo eran unos 15.000 en total, o sea hemos triplicado.

### ¿Nos puedes decir con que tour operadores trabajáis?

Principalmente con VivaTour, Travelplan, El Corte Inglés, en la parte Oeste, y luego con todos, porque si los numero y me dejo alguno no seria correcto.

### ¿Cuál fue la causa de crear esta empresa?

Principalmente el motivo fue dar el servicio a Travelplan y Air Europa, para dar el receptivo en Nueva York, ya que tenia vuelo directo. Travelplan ya no tienen vuelos propios, pero seguimos operando y dándole servicios con compañías aéreas.

### ¿Esta compañía es de capital propio?

Es capital privado, de M<sup>a</sup> José Hidalgo y Gerardo Ariños, que es presidente de S.L. Incorporated.

Empezamos a trabajar con mayoristas, pero ahora también ofrecemos nuestros servicios a minoristas

Este año 2008 estamos preparando la web para que nuestros clientes (mayoristas y minoristas) puedan introducir la reserva

#### ¿Cómo ves este año 2008?

Este año tenemos muchas esperanzas además con las acciones que hemos hecho el pasado año esperamos den su fruto este año. Lo que me gustaría destacar es que estamos preparando la web y modificándola en formato de integración y de solución para los tour operadores, cosa que esperamos sea una herramienta muy útil para nuestros clientes, para que puedan introducir la reserva, o sea el mayorista o el minorista entrará con su login y allí tiene su carrito de ventas y reservas porque va a encontrar toda la información.

#### ¿El turista tiene que pasar por la agencia de viajes?

Quiero dejarte claro que nuestros principales clientes son mayoristas y agencias de viaje, que son los que nos apoyan. Si el turista quiere hacer una reserva se le dará un precio de cliente.

#### ¿Cuales son tus objetivos en España?

Mi labor, yo llevo dos años aquí en España, y ese contacto con nuestros clientes y el transmitirlos la sensibilidad que tenemos, escuchándoles, atendiéndolos. Ahora me desplazo a Nueva York para desde allí, llevando la parte comercial, marketing y ventas para nuestros clientes de España, espero aportarlos y escucharlos, lo que es el producto, la oferta, y tener mejor contacto con nuestra empresa en Nueva York.

#### ¿Dejáis la sede de España?

No, sigue abierta bien organizada con



personas formadas que conocen bien nuestro producto y tienen una línea directa conmigo y las personas están capacitadas, mientras yo hago esta entrevista están cogiendo las llamadas telefónicas tanto de clientes mayoristas o de clientes directos para contestar a todos las necesidades que puedan tener.

#### ¿Tienes algún programa que podamos ver?

Te invito a que visites nuestra web. [www.seeusatours.com](http://www.seeusatours.com) la actual, aunque el cambio que te he comentado tar-

daremos uno tres meses en actualizarlo, pero ahora puedes ver todos nuestros productos. Esperamos este año abrir más oficinas.

#### ¿Vais hacer franquicias en un futuro?

Si, lo estamos considerando

#### ¿Quieres añadir algo más?

Que el lector de TAT entre en nuestra web y que estamos abiertos a cualquier punto de sugerencias de nuestro mercado. ●

Antonio Florez

## POLONIA

### Presenta el logotipo que lucirá durante Expo Zaragoza 2008

POLAND  
EXPO2008

El logotipo que representa a Polonia en la Expo Zaragoza 2008 se inspira, tanto en la temática principal de la Muestra, "Agua y desarrollo Sostenible", como en el concepto arquitectónico del Pabellón polaco, cuyo interior recuerda, por sus formas y colores, a un yate de lujo. A través de un anagrama que representa las velas de un barco tensadas por el viento, el logotipo de Polonia pretende subrayar su liderazgo en Europa Central en el diseño y fabricación de yates con la tecnología más avanzada, así como el dinamismo que está experimentando el país en diversas áreas. ●